

معرفی روش های افزایش بازدید سایت به صورت طبیعی و 100 درصد رایگان

در این مقاله، درباره اهمیت افزایش بازدید سایت و روش های آن صحبت می کنیم. اما چرا تصمیم گرفته ایم در این رابطه صحبت کنیم؟ چون تنها راه اندازی سایت برای موفقیت، کافی نیست. احتمالاً شما هم مانند بسیاری از کسب و کارها، اقدام به راه اندازی سایت کرده اید. اما هیچ سودی به دست نیاورده اید و آن چنان که انتظار داشته اید، کسب و کارتان رشد نکرده است. طبیعتاً این سوال پیش می آید که خب! مشکل کجاست؟ چرا سایت های رقیب، توانسته اند سودهای کلانی داشته باشند، اما بازدید سایت من همچنان کم است؟ و چگونه می توانم ترافیک ورودی به سایت را افزایش دهم؟ در جواب این سوالات باید بگوییم که درست است که راه اندازی وبسایت، تاثیر بسیار بزرگی بر روی موفقیت کسب و کارها دارد. اما تنها داشتن سایت، برای موفقیت در دنیای پر رقابت امروز کافی نیست. بلکه باید بازدید بالایی داشته باشد تا مشتریان زیادی سایتتان را بشناسند و به شما اعتماد کنند، تا در نهایت فروش اتفاق بیفتد. سایتی که بازدید کمی دارد، مانند مغازه ای است که در یک کوچه بن بست و بدون رفت و آمد قرار دارد. برای همین در این مقاله، بهترین روش های افزایش آمار بازدید سایت را در چند مرحله، برای شما توضیح می دهیم، با SEOEDU همراه باشید.

گام اول: توجه به سئو سایت و کلمات کلیدی مناسب برای افزایش بازدید سایت

سئو "SEO"، به معنای بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو است. مهم ترین و بهترین راه افزایش بازدید سایت، استفاده از تکنیک های سئو است. در ادامه، درباره برخی از این تکنیک ها صحبت می کنیم.

۱. تحقیق کلمات کلیدی درست و هدفمند، مهم ترین روش بالا بردن بازدید سایت

تحقیق کلمات کلیدی مهم ترین، اساسی ترین و اولین خشت بنای سئو و موفقیت سایت شما است که اگر درست انجام نشود، دیوار سایت شما تا ثریا کج خواهد رفت! برگ برنده سایت های پربازدید، استفاده از کلماتی است که متناسب با خدمات و محصولات سایت هستند و کاربر آن ها را سرچ می کند. در غیر این صورت، حتی اگر بهترین سایت دنیا را هم داشته باشید، اگر درست تحقیق کلمه کلیدی انجام نداده باشید، هیچ سودی برای کسب و کار شما نخواهد داشت. برای تحقیق کلمات کلیدی، از ابزارهایی مانند Moz، Ahrefs و SEMrush استفاده می شود.

این ابزارها نشان می‌دهند که رقبا از کدام کلمات کلیدی استفاده می‌کنند، کاربران چند بار کلمات کلیدی خاصی را جستجو می‌کنند و کدام کلمه، ارزش بالایی برای کار کردن دارد. بنابراین تحقیق کلمات کلیدی، حتما باید اولین کاری باشد که انجام می‌دهید. زیرا اگر درست انجام نشود و سایت روی کلمات اشتباهی رتبه بگیرد، در آینده برای اصلاح این مشکل و افزایش بازدید سایت مجبور به تقبل هزینه‌ای سنگین خواهید شد. پس حتما با مشاوران SEOEDU صحبت کنید تا برای برداشتن قدم اول، شما را راهنمایی کنند.

۲. کار کردن بر روی کلمات کلیدی دم دراز، فوت کوزه‌گری افزایش آمار بازدید سایت

یکی از انواع کلمه‌های کلیدی، کلمه‌های دم دراز یا "Long-Tail Keywords" هستند. رتبه گرفتن با این کلمات، بسیار راحت بوده و همچنین نرخ تبدیل بالایی دارند. مثلا، کلمه "لباس مردانه" یک کلمه کلیدی کوتاه است که رقابت بالایی برای آن وجود دارد. در نتیجه رتبه گرفتن سایت با این کلمه، بسیار سخت و زمان‌بر است. از طرفی دیگر، ممکن است قصد کاربر از سرچ کلمه "لباس مردانه"، صرفا دیدن آخرین مدل‌ها و ترندهای دنیای مد باشد، بنابراین برخی از بازدیدکنندگان قصد خرید ندارند. اما استفاده از "خرید لباس مردانه پاییزه"، اولاً باعث می‌شود که روی این کلمه کلیدی به راحتی در رتبه‌های اول قرار بگیرید و شاهد افزایش بازدید سایت خود باشید. ثانياً، درصد بالایی از بازدید کنندگانی که این کلمه را سرچ می‌کنند، قصد خرید دارند. بنابراین بعد از سرچ این کلمه، مستقیماً به سایت شما هدایت می‌شوند و احتمال خرید و تبدیل کاربر به مشتری بالاست.

۳. لینک سازی داخلی

اگر دقت کرده باشید برخی کلمات در مقاله‌ها، به شکل لینک در آمده و با رنگی متفاوت نمایش داده می‌شوند. شما در صورت کلیک بر روی آن‌ها، به مقاله‌ای مرتبط با آن کلمه در همان سایت هدایت می‌شوید. پس هر لینکی که در سایت شما، به مقاله دیگری از همان سایت ارجاع داده شود، لینک داخلی گفته می‌شود. لینک سازی داخلی، موجب هدایت کاربر به نقاط مختلف سایت شده و از گیج شدن وی جلوگیری می‌کند. در نتیجه استفاده از این شیوه، باعث ایجاد تجربه کاربری مثبت می‌شود. همچنین استفاده از این تکنیک، زمان حضور کاربر در سایت شما را افزایش داده و نرخ پرش را کاهش می‌دهد. مجموعه این عوامل، باعث فرستادن سیگنال مثبت به گوگل و افزایش بازدید سایت شما خواهد شد. بنابراین لینک سازی داخلی در سئو و افزایش رتبه سایت، اهمیت بسیار بالایی دارد. با این حال، شما باید برای لینک سازی داخلی، استراتژی مناسب داشته باشید و آن را به شکلی صحیح پیاده‌سازی کنید. در غیر این صورت نتیجه عکس داده و سایت سقوط می‌کند.

گام دوم: محتوایی که پادشاه است!

حتما این جمله را زیاد شنیده باشید، "محتوا پادشاه است". حقیقتا خیلی از افراد، تا قبل از ورود به دنیای سئو، نمی‌دانستند که چرا اینقدر روی محتوا تاکید زیادی وجود دارد، تا جایی که تاج پادشاهی را به آن داده‌اند. اما با دیدن موفقیت سایت‌هایی مثل دیجی کالا، زومیت، متمم و غیره، به خوبی می‌توان اهمیت این جمله را درک کرد.

با این حال باید نکته‌ای را به شما بگوییم. در واقع هر محتوایی پادشاه نیست. بلکه محتوایی که خوب و ارزشمند باشد، مانند پادشاهی لایق، کسب‌وکار شما را به عرش خواهد رساند.

بالعکس، محتوای بی‌ارزش و بی‌کیفیتی که هیچ دردی را از کاربر درمان نمی‌کند، همان فرمانروای نالایقی است که می‌تواند سایت شما را تا آخرین رتبه‌های گوگل پایین بکشد.

پس فراموش نکنید که محتوا پادشاه است. اما محتوایی که خاص، جذاب، کاربر پسند و آن‌قدر مفید باشد که بتواند پاسخی کامل و جامع به نیازهای کاربر بدهد تا دیگر سراغ رقبای شما نرود.

بنابراین، تا الان باید متوجه شده باشید که طراحی سایت و راه‌اندازی آن، تازه اول کار است. شما باید روی وب‌سایت‌تان کار کنید و محتواهای با ارزشی تولید کنید تا بتوانید به هدف خود یعنی افزایش بازدید سایت، برسید.

اما سوالی که پیش می‌آید این است که چگونه می‌توانید محتوایتان را به رتبه اول گوگل رسانده و پادشاهی کنید. با ما همراه باشید.

۱. تولید محتوای جامع و کاربر پسند، شرط اصلی افزایش تعداد بازدید سایت

به نظر شما هدف از تولید محتوا چیست؟

بهتر است برای پاسخ به این سوال، به این موضوع فکر کنید که چرا کاربر در گوگل سرچ می‌کند؟ می‌خواهد چه چیزی را به دست آورد؟ آیا به فکر خرید محصول است؟ یا به دنبال جوابی برای حل مشکل؟ یا دریافت پاسخ سوال‌هایش؟

جواب همه این سوالات، ریشه در نیاز کاربر دارد و رمز موفقیت سایت شما، برطرف کردن این نیاز است.

بنابراین محتوا باید بتواند به نیاز بازدیدکنندگان پاسخ درست، جامع و کامل بدهد.

پس اگر محتوایی بی‌هدف و بی‌کیفیت نوشته شود، که هیچ دردی را از بازدیدکنندگان‌تان درمان نمی‌کند، نه تنها کاربر را جذب نمی‌کند، بلکه برای رتبه سایت هم مشکل ایجاد می‌کند.

حال با این سوال روبرو می‌شویم که با کمک محتوا، چگونه آمار بازدید سایت را افزایش دهیم؟

در ابتدا، جامعه هدف خود را مشخص کنید. شما باید بدانید که محصولات یا خدمات‌تان، برای کدام گروه از کاربران مناسب است.

سپس در مرحله بعد، باید نیازهای آن‌ها را شناسایی کنید.

چه سوالاتی ممکن است داشته باشند؟ چه مشکلاتی داشته‌اند؟ خدمات و محصولات شما، کدام بخش از این مشکلات را می‌تواند حل کند؟ نحوه استفاده و دسترسی آن‌ها به خدمات شما چگونه است؟ پس از شناسایی این موارد، می‌توانید برای تولید محتواهای مفید و انتشار آن‌ها برنامه‌ریزی کنید. البته در نظر داشته باشید که تولید محتوا، کاری تخصصی بوده و باید براساس اصول سئو انجام شود. همچنین جذاب و کاربرپسند باشد تا بتواند بازدیدکنندگان را با خود درگیر کند و در سایت نگه دارد. اما اگر دانش یا فرصت کافی برای تولید محتوا در اختیار ندارید، نگران نباشید. شما می‌توانید با تیم تولید محتوای حرفه‌ای SEOEDU تماس بگیرید تا برای شما محتوایی جذاب با قیمتی مناسب برای شما تولید کنند.

۲. انتخاب عنوان مناسب برای محتوا، فاکتوری مهم برای افزایش آمار بازدید از سایت

عناوین، یکی از مهم‌ترین بخش‌های محتوا هستند، که می‌تواند موجب جذب کاربر شود. حتی اگر بهترین مقاله را نوشته باشید، اگر عنوان مقاله قانع‌کننده و جذاب نباشد، کاربر اصلاً توجه‌اش جلب نخواهد شد و بر روی آن کلیک نخواهد کرد.

عنوان، باید کاربر را وسوسه کند و کنجکاوی او را برانگیزد. بنابراین قبل از انتشار مقاله، روی عنوان آن خوب فکر کنید.

۳. به روز رسانی مطالب قدیمی سایت، موجب افزایش تعداد بازدید سایت می‌شود.

قطعا با گذشت زمان، نوع نیازها و درخواست‌های کاربران متفاوت می‌شود. برای همین، محتواهای قدیمی دیگر نمی‌توانند به نیازهای جدیدی که برای کاربران ایجاد شده است، پاسخ مناسب دهند. اینجاست که به روز رسانی محتوا و آپدیت کردن آن می‌تواند کاربر را به خود جذب کند.

البته برخی محتواها، جز محتوای سبز هستند و هم‌چنان بعد از سال‌ها می‌توانند پاسخ‌گوی نیاز کاربر باشند. به عنوان مثال، سال گذشته محتوایی با عنوان "دستورالعمل پخت کیک اسفنجی" نوشته‌اید که به کاربران، نحوه پختن یک کیک اسفنجی خوشمزه را آموزش می‌دهد که در هر زمانی برای کاربران مفید است.

حال اگر شما بتوانید بعد از مدتی، محتوای جدیدی درباره "نحوه تهیه روکش شکلاتی برای کیک اسفنجی" به آن اضافه کنید، بعد از مدتی می‌بینید که رتبه مقاله "دستورالعمل پخت کیک اسفنجی"، بهتر شده و موجب افزایش آمار بازدید سایت شده است.

دلیل این مسئله این است که با این کار، شما سیگنال مثبتی با این مضمون به گوگل می‌فرستید که این سایت و محتوا، هم‌چنان فعال و تازه هستند و ارزش نمایش به کاربران را دارد.

همچنین، قطعا رقبای زیادی دارید که پیوسته در حال تولید و انتشار مقاله هستند.

زیر نظر داشتن مقالات سایت رقبا، به شما کمک می‌کند به سرعت از جدیدترین مقالات باخبر شوید و با آپدیت و جذاب‌تر کردن محتوای مشابه خودتان، هم‌چنان یک سایت مرجع برای کاربر و گوگل باقی بمانید.

البته باید توجه داشته باشید که نباید محتوای دیگران را کپی کنید. بلکه باید در همان مطلب را به شیوه جدید نوشته تا در نهایت محتوایی یونیک به مقالات قدیمی خود اضافه کنید.

۴. ساخت پادکست و ویدئو، بهترین راه افزایش بازدید سایت

در نظر داشته باشید که محتوا فقط متن نیست. بلکه ویدئو و پادکست هم نوعی محتوا هستند، که موجب آشنایی بیشتر کاربران با برند شما و افزایش اعتماد آنها می شود.

از طرفی، گوگل نیز اهمیت زیادی به فرمت های صوتی و تصویری محتوا می دهد. شما می توانید پادکست ها را در نتایج سرچ گوگل ببینید.

همچنین، سایت های زیادی از بخش ویدئوهای نمایش داده شده در صفحه نتایج گوگل، ورودی دارند. پس، محتوای صوتی و ویدئویی جذاب تولید کنید و آن را در سایت خود، گوگل پادکست، کست باکس، یوتیوب، آپارات، نماشا، شبکه های اجتماعی و غیره به اشتراک بگذارید.

۵. ساخت محتواهای وایرال یا ویروسی برای افزایش بازدید سایت

این نوع محتواها، در دسته بازاریابی ویروسی قرار می گیرند. در این شیوه محتوای شما توسط خود کاربران تبلیغ می شود. در نتیجه بدون صرف هزینه زیاد برای تبلیغات، می توانید توسط افراد زیادی دیده شوید.

به عنوان مثال، اگر محتوای جذاب و سودمندی را در اینستاگرام قرار دهید، ممکن است کاربران آن را بسیار مفید یافته و برای دیگران ارسال کنند. که این خود یک نوع سوشال سیگنال به گوگل بوده و موجب افزایش بازدید سایت می شود.

محتواهای ویروسی، می توانند مجموعه ای از تصاویر، اینفوگرافیک یا یک ویدئوی جذاب باشند.

۶. برگزاری وبینارهای رایگان و تاثیر آن در افزایش بازدید سایت

شاید هیچ زمانی مانند امروز، وبینارها به این محبوبیت نرسیده بودند. از طرفی استقبال بالای کاربران از کلاس های آنلاین و از طرف دیگر، پاندمی کرونا و محدودیت های اجتماعی، باعث رونق وبینارها شد.

وبینار، امروزه به ابزاری برای بازاریابی تبدیل شده و بازاریاب باهوش به خوبی می تواند براساس شرایط، بهترین استفاده را از وبینارها ببرد.

در نتیجه بازاریابی از طریق برگزاری وبینار رایگان، یک تیر و چند نشان است.

برگزاری وبینار، نوعی تولید محتوای ویدیویی بوده که برای برگزاری دوره آموزشی، یا معرفی خدمات و محصولات کاربرد دارد.

از طرفی، وبینار موجب آشنایی و افزایش اعتماد کاربر به سایت شما شده و از طرف دیگر، قرار دادن ویدئوی وبینار در سایت، موجب بالا رفتن رتبه سایت توسط گوگل می شود. در نهایت، همه این موارد باعث افزایش بازدید سایت خواهد شد.

گام سوم: توزیع محتوا، مرحله‌ای که اکثراً آن را فراموش می‌کنند.

اکنون که کلمات کلیدی را بررسی و براساس آن‌ها محتوا تولید کرده‌ایم، مرحله بعدی چیست؟ باید بگوییم که تولید محتوا به تنهایی کافی نیست، بلکه باید کاربران متوجه حضور شما شوند. اینجاست که با توزیع هوشمندانه محتوا و پخش آن‌ها، می‌توانید از کانال‌های مختلف بازاریابی، نهایت استفاده را برای تبلیغ سایت‌تان ببرید. اما چگونه؟
با SEOEDU همراه باشید.

۱. منتشر کردن بخشی از مقاله در سایت‌های مختلف

در برخی از وبسایت‌ها مانند ویرگول، مداد، مدیوم و غیره می‌توانید به صورت رایگان اکانت بسازید و بخشی از محتوای خود را در آن سایت‌ها قرار دهید.
این کار علاوه بر اینکه موجب بک لینک سازی برای سایت می‌شود، باعث افزایش رتبه سایت شما خواهد شد. البته بسیاری از سایت‌ها و مجله‌های خبری با دریافت مبلغی، مقالات شما را در قالب رپورتاژ منتشر می‌کنند. بنابراین در صورت انتخاب سایت مناسب، مرتبط و پربازدید، تاثیر بسیار مثبتی بر رتبه شما و افزایش میزان بازدید سایت خواهد داشت.

۲. اشتراک گذاری محتوا در شبکه‌های اجتماعی، رتبه سایت را افزایش می‌دهد.

قدرت شبکه‌های اجتماعی را دست‌کم نگیرید. شبکه‌های اجتماعی، ابزارهای تبلیغ رایگان را در اختیار شما قرار می‌دهند و حیف است که از پتانسیل بالای این شبکه‌ها استفاده نکنید.
در گذشته که این ابزارها نبودند، شما مجبور بودید مبالغ گزافی برای تبلیغات در تلویزیون، رادیو، روزنامه‌ها و تابلوهای تبلیغاتی بپردازید.
اما به لطف اینترنت، شبکه‌های مجازی می‌توانند برای شما فارغ از محدودیت‌های زمانی و مکانی تبلیغ کنند. همچنین، قرار دادن آدرس سایت و مقالاتتان در این شبکه‌ها، موجب بک لینک سازی شده و اعتبار زیادی به سایت شما می‌دهد.

پس در اینستاگرام، تلگرام، لینکدین، پینترست، یوتیوب، آپارات، نماشا و توییتر برای سایت اکانت بسازید. بخشی از محتوای خود را در این شبکه‌ها به اشتراک بگذارید و فراموش نکنید که بعد از تولید محتوا، مهم‌ترین گام توزیع درست محتواها است.

۳. دریافت سوشال سیگنال‌ها، موجب افزایش آمار بازدید از سایت می‌شود.

سوشال سیگنال، یعنی تمام واکنش‌هایی که مخاطبان نسبت به پست‌ها، عکس‌ها و ویدئوهای شما در شبکه‌های اجتماعی نشان می‌دهند. که برخی از این موارد، عبارتند از:

- لایک‌های اینستاگرام و فیسبوک
- میزان بازدید استوری‌ها
- نرخ تعامل کاربر با کانال اینستاگرام
- تعداد نظرات
- تعداد ریتوییت‌ها در توییت‌ها
- تعداد فالوورها
- میزان اشتراک پست‌ها و مطالب شما توسط کاربران
- و غیره.

از آن جایی که که محتوای شبکه‌های اجتماعی، به راحتی توسط گوگل قابل ردیابی هستند. زمانی که بازخورد خوبی از طرف کاربران خود دریافت کنید، گوگل متوجه رضایت کاربر شده و سایت شما رتبه می‌گیرد.

۴. ایمیل مارکتینگ را فراموش نکنید.

شاید با این جمله تعجب کنید و یاد ایمیل‌های اسپمی بیفتید که در گذشته باکس ایمیل را پر می‌کردند و سرشار از محتوای تبلیغاتی نه چندان دلچسب بودند. اما باید به شما بگوییم که ایمیل مارکتینگ، اصلا به معنای ارسال رگباری ایمیل اسپم نیست. بلکه باید ایمیل‌ها، کاملا شخصی سازی شده و متناسب با پرسونای مشتری طراحی و ارسال شود. به عنوان مثال، برای مشتریان قدیمی خود ایمیلی دوستانه ارسال کنید و در مورد خدمات یا محصولات جدید، اطلاع رسانی کنید. این کار می‌تواند به افزایش بازدید سایت شما کمک کند.

گام چهارم: بررسی اشکالات فنی برای افزایش تعداد بازدید سایت

ممکن است بهترین محتواها را تولید کرده و توزیع مقالات را به شکلی صحیح انجام داده باشید. اما همچنان نرخ بازدید سایت‌تان کم است. در اینجا باید فاکتورهای دیگری را بررسی کنید و اگر مشکلی بود آن‌ها را رفع کنید. یکی از رایج‌ترین این مشکلات، نرخ پرش سایت است که جلوی افزایش بازدید سایت را می‌گیرد.

۱. کاهش نرخ پرش یا "Bounce Rate" و جذب ترافیک بیشتر برای افزایش بازدید سایت

در این مقاله، بارها اشاره کرده‌ایم که باید محتوا کاربرپسند باشد و نیازش را برطرف کند. البته که نشان‌دهنده اهمیت بالای این مسئله است، اما این موضوع چه ارتباطی با نرخ پرش دارد؟

اجازه دهید برای پاسخ به این سوال، مثالی بزنیم. تصور کنید می‌خواهید بدانید امروز قیمت ربع سکه بهار آزادی، چند بوده است. در گوگل سرچ می‌کنید و بعد وارد سایتی می‌شوید که تنها نرخ طلا را در محتوای خود اعلام کرده است.

چه واکنشی دارید؟ قطعاً مقاله را نصفه رها کرده و سایت را سریع می‌بندید. این رفتار شما، این سیگنال مهم را به گوگل می‌دهد که این مقاله، محتوا مرتبط و جذاب نداشته و کاربر، ناراضی سایت را ترک کرده است. پس باید جریمه شود و رتبه‌اش کاهش یابد. پس مراقب باشید نرخ پرش سایت‌تان بالا نرود. اما چگونه؟ اولین نکته، همان تولید محتوای جذاب و به یاد ماندنی است. در ادامه به نکات دیگر برای کاهش نرخ پرش اشاره می‌کنیم. با SEOEDU همراه باشید.

۱-۱- افزایش سرعت سایت فاکتور اساسی در افزایش آمار بازدید از سایت

در دنیای امروز، همه می‌خواهند هرچه سریع‌تر به خواسته خود برسند. مثلاً غذای خود را زود آماده کنند، به سرعت مشکلاتشان را حل کنند و الی آخر. محبوبیت فست فودها، شبکه‌های اجتماعی که در سریع‌ترین زمان اطلاعات را منتقل می‌کنند و غیره، همه ریشه در این تمایل بشر دارد. در دنیای دیجیتال، سرعت باز شدن سایت هم یکی از راه‌های افزایش بازدید سایت است. زیرا کسی حوصله ندارد دقایق زیادی را منتظر باز شدن یک سایت بماند. اگر سایتی کند باشد، کاربر سریعاً آن را بسته و به سایت رقیب مراجعه می‌کند و این معنای افزایش نرخ پرش خواهد بود. پس هر چه سریع‌تر سایت باز شود، به نفع شما است. سایت باید این‌قدر سریع باشد تا زیر سه ثانیه باز شود. پس سرعت سایت را بررسی کنید.

اما چه اقداماتی باید انجام دهید؟

اطمینان حاصل کنید که صفحات سایت، تا حد ممکن از نظر فنی بهینه شده باشند. حجم فایل‌های تصویری را کاهش دهید. ساختار صفحه و عملکرد افزونه‌های را بررسی کنید. از هاست پرسرعت استفاده کنید و به هیچ وجه سراغ هاست رایگان بی‌کیفیت نروید. در نهایت، اگر همچنان سرعت سایت پایین بود. از طراح سایت بخواهید علت مشکل را بررسی کند و برای حل آن، راهکار مناسبی را به شما بدهد.

۱-۲- ریسپانسیو بودن وب‌سایت و اهمیت آن بر افزایش بازدید سایت گوگل

امروزه، بیشتر کاربران از موبایل خود برای بازدید از سایت‌ها استفاده می‌کنند. بنابراین ابعاد سایت باید به گونه‌ای طراحی شود که در انواع سایزهای مختلف صفحه‌های نمایشگر (موبایل، لپ‌تاپ، تبلت) درست دیده شود و چشمان کاربر را خسته نکند.

اگر المان‌ها درست نمایش داده نشوند، کاربر سریع، سایت را بسته و آن را ترک می‌کند. از آنجایی که رضایت کاربر برای گوگل بسیار مهم است، موبایل‌فروندی بودن سایت، موجب افزایش بازدید سایت گوگل خواهد شد.

بنابراین، سایت خود را بررسی کنید و اگر در موبایل خوب نشان داده نمی‌شود، در اسرع وقت با طراحان سایت SEOEDU تماس بگیرید تا این مشکل را برطرف کنند.

گام پنجم: راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی از راه‌های افزایش بازدید سایت

تمامی روش‌هایی که در بالا برای افزایش بازدید سایت معرفی کردیم، جز روش‌های رایگان بودند. اما گاهی سایت در شرایطی قرار می‌گیرد که دیگر رشد نمی‌کند، برای همین در این شرایط نیازمند شوک است. پس به مرحله‌ای می‌رسد که بهتر است از روش‌هایی مثل سفارش رپورتاژ آگهی، راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی و غیره استفاده کرد.

البته این روش‌ها، رایگان نیستند. اما در صورت چینش یک استراتژی درست، می‌توانید چندین پله از رقبای خود پیشی بگیرید و شاهد افزایش آمار بازدید از سایت باشید. بنابراین صرف این مبالغ بسیار به صرفه است.

۱. راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی

شما می‌توانید برای راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی، از گوگل کمک بگیرید یا از خدمات سایت‌هایی مثل یکتانت استفاده کنید.

۱-۱- تبلیغات گوگل ادز

گوگل در کنار موتور جستجو، خدمات بازاریابی کلیک هم ارائه می‌دهد. اگر در گوگل سرچ کرده باشید، ممکن است متوجه کلماتی مانند "آگهی" یا "AD" در کنار برخی نتایج شده باشید.

این بدان معناست که صاحبان این سایت‌ها در کمپین تبلیغاتی، به گوگل پول پرداخت کرده‌اند تا در نتایج گوگل دیده شوند. البته به خاطر قرار گرفتن این کلمه کنار نام سایت، کاربران به راحتی متوجه می‌شوند که تبلیغ است. روش دیگر، تبلیغات پرداخت به ازای هر کلیک (PPC)، است. در این شیوه، بنرهای تبلیغاتی سایت شما، به صورت پاپ‌آپ در سایت‌های مختلف توسط گوگل نمایش داده می‌شوند. در صورت کلیک کاربر بر روی آن‌ها، بین ۱ تا ۲ دلار برای هر کلیک از سفارش‌دهنده هزینه دریافت می‌شود.

در صورت استفاده از این سرویس، بلافاصله وب‌سایت در صفحه اول گوگل قرار می‌گیرد و موجب افزایش بازدید سایت خواهد شد.

نکات مهم در استفاده از گوگل ادز، جهت افزایش بازدید سایت

بهتر است در هر کمپین، گروهی از کلمات کلیدی را مورد هدف قرار داده و نحوه واکنش مخاطبان را با هر کدام از این کلمات کلیدی، رصد کنید. با این روش، متوجه می‌شوید که از کدام کلمه کلیدی، وبسایت بیشترین ورودی را داشته و نرخ تبدیل بالا می‌رود.

همچنین در نظر داشته باشید که در این شیوه، حتما باید استراتژی درست داشته باشید و در زمان مناسب سراغ این روش بروید. در غیر این صورت، نتیجه عکس داده و تمام زحماتتان بر باد می‌رود. شما می‌توانید با مشاوران SEOEDU مشورت کنید، تا براساس نوع کسب‌وکار، مناسب‌ترین استراتژی تبلیغاتی، جهت حصول بهترین نتیجه برای شما طراحی شود.

۱-۲- کاربرد تبلیغات یکتانت برای افزایش بازدید سایت

یکتانت، یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های تبلیغات آنلاین در ایران است. بنابراین استفاده از تبلیغات یکتانت، یکی از روش‌های موثر در افزایش آمار بازدید سایت‌های ایرانی است. در یکتانت، سه نوع شیوه تبلیغاتی تعریف شده است که عبارتند از:

- تبلیغات همسان،
- تبلیغات بنری،
- کمپین‌های محصول (با شیوه هدف‌گیری مجدد یا ریتارگتینگ).

تمامی این شیوه‌های تبلیغاتی، زیر مجموعه تبلیغات کلیکی هستند. در این نوع تبلیغات، به ازای هر کلیک کاربر بر روی تبلیغ، از شما هزینه دریافت می‌شود.

شیوه کار به این صورت است که تبلیغات شما، در سایت‌های مختلف مانند آپلودبوی قرار می‌گیرد و کاربران زیادی با کلیک کردن روی این تبلیغ، وارد سایت شما می‌شوند. این امر، در نهایت موجب افزایش بازدید سایت خواهد شد.

گام ششم: بررسی و آنالیز کردن سایت با کمک گوگل آنالیتیکس

در نهایت، تجزیه و تحلیل داده‌های سایت، به شما کمک می‌کند تا بدانید اقداماتی که برای افزایش بازدید سایت انجام داده‌اید، چقدر موثر بوده است.

ابزار گوگل آنالیتیکس "Google Analytics"، یک منبع ارزشمند است و با کمک آن، می‌توانید بازخوردهای دقیقی از نتایج فعالیت‌های سایت‌تان در فضای دیجیتال دریافت کنید.

سپس براساس این فیدبک‌ها، استراتژی‌های تبلیغاتی و محتوایی خود را بچینید و اقدامات اشتباه را اصلاح نمایید. داده‌های گوگل آنالیتیکس، اطلاعات جامع و کاملی درباره بسیاری از بخش‌های سایت، در اختیار شما قرار می‌دهد.

به عنوان مثال، کدام صفحات سایت بیشترین میزان ورودی را دارند؟ آمار جمعیتی بازدیدکنندگان شما به چه صورت است؟ استفاده از کدام شبکه‌ها و کانال‌های بازاریابی، موجب افزایش بازدید سایت شما شده است؟ پس از این ابزار ارزشمند غافل نشوید و داده‌های کاربران را بررسی کنید، تا مشخص شود که چگونه، از کجا و چه زمانی ترافیک سایت شما افزایش یافته است. در نهایت از این اطلاعات، برای افزایش بازدید سایت خود استفاده کنید.

نتیجه‌گیری

از آنجایی که میزان بازدیدهای یک سایت، تاثیر مستقیم بر موفقیت آن کسب‌وکار در فضای مجازی دارد. در این مقاله راهکارهای افزایش بازدید سایت را به صورت مرحله به مرحله، برای شما تشریح کرده‌ایم. هدف ما این است که شما با کمک این مطلب، دید جامعی به دست آورده و بتوانید برای افزایش ترافیک ورودی به سایت‌تان، اقدامات لازم را انجام دهید. با این حال، برخی از این اقدامات نیازمند دانش، تخصص و مهارت بالا می‌باشد و کوچک‌ترین اشتباه، ممکن است آسیب زیادی به سایت وارد کند. بنابراین، اگر دانش کافی ندارید. از آزمون و خطا بر روی سایتی که ابزار کسب درآمد شماست، خودداری کنید و از متخصص کمک بگیرید. مجموعه **SEOEDU**، با در اختیار داشتن متخصصان حرفه‌ای در زمینه سئو، تولید محتوا و طراحی سایت، می‌تواند به شما در زمینه افزایش بازدید سایت و کسب رتبه‌های بالا در گوگل کمک کند. برای کسب اطلاعات بیشتر با مشاورین ما تماس بگیرید. همچنین می‌توانید با تکمیل این فرم، اطلاعات تماس خود را در اختیار ما قرار داده تا در کمتر از ۱ ساعت با شما تماس بگیریم.

سوالات متداول درباره افزایش بازدید سایت

۱. چرا افزایش بازدید سایت اهمیت زیادی دارد؟
افزایش ترافیک ورودی به سایت، موجب بیشتر دیده شدن خدمات و محصولات کسب‌وکارها و در نهایت افزایش نرخ تبدیل کاربر به مشتری خواهد شد.
۲. روش‌های رایگان برای افزایش بازدید سایت چیست؟
راهکارهای زیادی برای افزایش بازدید سایت وجود دارد. اما مهم‌ترین آن، انجام درست سئو سایت، مانند تحقیق کلمات کلیدی مرتبط می‌باشد. همچنین در گام‌های بعدی، تولید محتوای ارزشمند و توزیع صحیح آن در کانال‌های مختلف بازاریابی، مانند شبکه‌های اجتماعی اهمیت بالایی دارد.

۳. چگونه می‌توان با محتوا به رتبه‌های اول گوگل رسید؟

محتوایی که بتواند پاسخ کامل و مناسبی به کاربر دهد و نیاز او را برطرف کند، سیگنال مثبت به گوگل فرستاده و باعث بهبود رتبه و افزایش بازدید سایت می‌شود.

۴. روش‌های پولی برای افزایش بازدید سایت کدامند؟

استفاده از راه‌کارهایی مانند سفارش رپورتاژ آگهی، راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی، پول دادن به اینفلوئنسرها برای تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی و غیره موجب افزایش بازدید سایت شما خواهند شد.